

TANTANGAN EKSPORTIR FURNITUR DI YOGYAKARTA

STUDI KASUS CV. DBEST FURNITURE

Dian Kurniawati¹, Ani Rohmah Yanti²

Program Studi Ekonomi Pembangunan

Universitas Ahmad Dahlan

Jalan kapas No.9, Semaki Yogyakarta 55166

ABSTRACT

One of the leading exports in Indonesia from the manufacturing industry is furniture. One of the areas with the largest furniture export in Indonesia, namely Yogyakarta. CV. Dbest Furniture is one of the exporters of furniture exporting recycle teak to 22 countries. However, for long-term business development the company owners face the challenge of high level of furniture sales competition in the global market. Therefore, this study explores the exporter's efforts in the furniture industry in developing its business in the midst of global competition. The method used in this research is qualitative approach based on case study. Data collection is done by in-depth interview to company owner CV. Dbest Furniture. In addition to interviews, data collection through field observation, recording, record and documentation. From the results of the study CV company. Dbest Furniture, business and export processes work with local partners to supply wood raw materials from timber companies in Jepara, East Java, and with overseas partners in Singapore to run the promotion and ordering of products and payment processes. Excellence CV. Dbest Furniture is using used wood as the main raw material and has SVLK license (Timber Legal Verification System) which become the attraction for foreign consumer. Company CV. Dbest Furniture has good business development potential in the international market. However, the company faces challenges with new companies entering the furniture industry market by offering lower prices. The company's strategy for long-term business development continues to improve the quality of environmentally-based products to maintain the trust of customers and consumers. Therefore through this case study answer the challenge of furniture exporters to survive in the global market competition in the long term.

Keywords : export, furniture industry, global challenges.

Correspondence to : diankrn.dk@gmail.com, dnirohmah977@gmail.com

ABSTRAK

Salah satu ekspor unggulan di Indonesia dari industri manufaktur adalah furnitur. Salah satu wilayah dengan ekspor furniture terbesar di Indonesia, yaitu Yogyakarta. CV. Dbest Furnitur merupakan salah satu eksportir furnitur yang mengekspor jati *recycle* ke 22 negara. Namun, untuk pengembangan usaha dalam jangka panjang pemilik perusahaan menghadapi tantangan tingginya tingkat persaingan penjualan furnitur di pasar global. Oleh karenanya, penelitian ini mengeksplorasi upaya eksportir pada industri furnitur dalam mengembangkan usahanya di tengah persaingan global. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif berbasis studi kasus. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara yang mendalam kepada

pemilik perusahaan CV. Dbest Furniture. Selain melakukan wawancara, pengumpulan data melalui observasi hasil lapangan, merekam, membuat catatan dan dokumentasi. Dari hasil kajian perusahaan CV. Dbest Furniture, proses bisnis dan ekspor bekerjasama dengan mitra lokal untuk suplai bahan baku kayu dari pengusaha kayu di Jepara, Jawa Timur, dan dengan mitra luar negeri di Singapura untuk menjalankan promosi dan pemesanan produk serta proses pembayaran. Keunggulan CV. Dbest Furniture adalah menggunakan kayu bekas sebagai bahan baku utama dan memiliki izin SVLK (Sistem Verifikasi Legal Kayu) yang menjadi daya tarik bagi konsumen mancanegara. Perusahaan CV. Dbest Furniture memiliki potensi pengembangan usaha yang baik di pasar internasional. Akan tetapi perusahaan menghadapi tantangan dengan adanya perusahaan baru yang masuk ke dalam pasar industri furnitur dengan menawarkan harga yang lebih murah. Strategi perusahaan untuk pengembangan usaha jangka panjang dengan terus meningkatkan kualitas produk berbasis ramah lingkungan untuk menjaga kepercayaan pelanggan dan konsumennya. Oleh karenanya melalui studi kasus ini menjawab tantangan eksportir furnitur untuk bertahan pada persaingan pasar global di jangka panjang.

Kata kunci : ekspor, industri furnitur, tantangan global.

Korespondensi : diankrn.dk@gmail.com, dnoihmah977@gmail.com

PENDAHULUAN / INTRODUCTION

Era globalisasi yang disertai dengan pesatnya perkembangan teknologi meningkatkan integritas kerjasama ekonomi Indonesia dengan berbagai negara, khususnya pada perdagangan internasional. Kegiatan perdagangan internasional meliputi transaksi ekspor dan impor yang mana terus meningkat selama lima tahun terakhir. Berdasarkan data BPS (2017) nilai ekspor Indonesia meningkat sebesar 6,37 persen per April 2017. Terbukanya perdagangan internasional yang cukup luas membuat jumlah permintaan barang dalam kegiatan ekspor bertambah, sehingga eksportir harus menambah jumlah produksi. Kenaikan tingkat produksi ini akan memperluas kesempatan kerja bagi masyarakat Indonesia. Ekspor industri manufaktur memiliki peranan yang besar terhadap penerimaan devisa maupun peningkatan produksi yang mendorong pertumbuhan ekonomi.

Industri manufaktur khususnya industri furniture kayu telah lama diakui

sebagai industri padat karya dan banyak menyerap tenaga kerja. Pengembangan industri ini diarahkan pada industri yang menghasilkan produk bernilai tambah tinggi, berdaya saing global dan berwawasan lingkungan. Sampai saat ini, industri furniture kayu masih merupakan industri yang banyak menarik minat para pengusaha baik lokal, maupun internasional untuk terus memproduksinya karena nilai produknya yang cukup menjanjikan dan melihat adanya peluang produksi yang semakin hari semakin bertambah.

Industri furnitur kayu di Indonesia tersebar di banyak wilayah seperti di Jepara, Jawa Tengah, Yogyakarta, Jawa Timur, dan daerah lainnya. Yogyakarta merupakan salah satu daerah yang memiliki perkembangan Industri furnitur yang pesat dan menjadi pasar ekspor mebel terbesar di Indonesia. Badan Pusat Statistik (BPS) Yogyakarta tahun 2016 mencatat pertumbuhan produksi industri manufaktur besar dan sedang (IBS) mengalami peningkatan. Peluang ini ditunjang oleh integrasi ekonomi kawasan ASEAN melalui

implementasi Masyarakat Ekonomi Asean yang membuka peluang besar bagi pasar ekspor furniture khususnya di Yogyakarta.

Salah satu pengeksportir furnitur yang ada di Yogyakarta adalah CV. Dbest Furniture di wilayah Bantul. Perusahaan ini merupakan perusahaan ekspor yang bergerak di bidang produksi dan penjualan furniture jati recycle. Perusahaan ini sudah beroperasi selama 8 tahun yang memiliki cakupan wilayah cakupan ekspor ke 22 negara. Namun, dalam upaya pengembangan usaha jangka panjang CV. Dbest Furniture masih menghadapi tantangan seperti persaingan perdagangan yang semakin ketat. Oleh karenanya, penelitian ini mengeksplorasi upaya eksportir pada industri furnitur, CV. Dbest Furniture, dalam mengembangkan usahanya di tengah persaingan global.

KAJIAN PUSTAKA

Eksportir seringkali disebut *engine of development*. Manfaatnya dapat dirasakan secara langsung (*direct effect*) maupun tidak langsung (*indirect effect*). Manfaat langsung berperan penting dalam mendinamisasi kegiatan ekonomi secara keseluruhan. Menurut Suhadi (2001) manfaat langsung yang diperoleh dari kegiatan ekspor: peningkatan pendapatan, baik bagi produsen maupun eksportir, membuka kesempatan kerja dalam produksi produk ekspor maupun dalam sektor pendukung perdagangan internasionalnya. Sebaliknya, manfaat tidak langsung: berkembangnya ekspor akan meningkatkan cadangan devisa yang bisa digunakan untuk mengakselerasi pertumbuhan ekonomi dan memperkecil keperluan untuk mendapatkan bantuan luar negeri.

Industri Furnitur adalah industri yang mengolah bahan baku atau bahan setengah jadi dari kayu, rotan, dan bahan baku alami lainnya menjadi produk barang jadi furnitur yang mempunyai nilai tambah dan manfaat

yang lebih tinggi. Industri furniture di Indonesia tersebar hampir di seluruh provinsi, dengan sentra-sentra yang cukup besar terletak di Jepara, Cirebon, Sukoharjo, Surakarta, Klaten, Pasuruan, Gresik, Sidoarjo, Jabodetabek, dan lain-lain. Industri pengolahan kayu dibagi menjadi dua kelompok antara lain kelompok industri pengolahan kayu hulu dan kelompok industri pengolahan kayu hilir. Kelompok industri pengolahan kayu hulu merupakan industri pengolahan kayu primer yaitu industri yang mengolah kayu bulat/log menjadi berbagai sortimen kayu. Kelompok industri pengolahan kayu hilir merupakan industri yang menghasilkan produk-produk kayu diantaranya dowel, moulding, pintu, jendela, wood-flooring, dan sejenisnya (Kementrian Perindustrian, 2011).

Tulus Tambunan (2005; hal 1), menjelaskan bahwa globalisasi dari sisi ekonomi adalah suatu perubahan didalam perekonomian dunia yang bersifat mendasar atau struktural dan akan terus berlangsung mengikuti kemajuan teknologi yang kenyataannya terus berkembang dengan pesat. Kondisi ini disatu sisi akan meningkatkan kadar saling ketergantungan antar Negara, dan disisi lainnya menyebabkan timbulnya persaingan antar negara dalam memperebutkan peningkatan porsi perdagangan internasional serta mendorong kegiatan investasi, keuangan dan produksi. Sebagaimana dikatakan oleh Joseph E. Stiglitz (2003); Globalisasi membuka jalan perdagangan internasional yang telah membantu banyak Negara untuk berkembang lebih pesat dari apa yang telah mereka capai sebelumnya. Disamping, mengurangi perasaan isolasi yang dirasakan oleh banyak Negara berkembang, sekaligus membuka akses bagi masyarakat-nya akan berbagai ilmu pengetahuan.

METODE PENELITIAN / METHODS

Studi ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Data yang di peroleh dari hasil wawancara yang mendalam dengan pemilik CV. Dbest Furniture yang bernama Bapak Wiratno. Proses pengambilan data dengan wawancara dilakukan dua kali, yaitu pada tanggal 3 Juni 2017 dan 2 November 2017 di kantor CV. Dbest Furniture. Pada wawancara pertama memperoleh informasi, yaitu sejarah perusahaan, jenis produk yang di ekspor, dan proses ekspor. Untuk kelengkapan informasi yang terkait tentang bisnis eksportir CV. Dbest furniture, pada wawancara ke-dua memperoleh informasi, antara lain: modal dan omset, kerjasama dengan mitra dagang dari Negara singapura, jumlah tenaga kerja dan kendala menjadi eksportir furnitur.

Dalam proses wawancara kami melakukan perekaman hasil wawancara, menulis catatan, melakukan observasi serta pengambilan gambar atau dokumentasi. Proses ini kami jalankan untuk validasi keakuratan informasi atau data, sehingga hasil analisis ini dapat di pertanggung jawabkan keakuratannya. Pengembangan analisis menggunakan pendekatan studi kasus di tunjukkan untuk eksplorasi tantangan proses ekspor yang dihadapi oleh eksportir furnitur di Indonesia, khususnya di Yogyakarta. Melalui kajian dari CV. Dbest Furniture kami mengangkat kasus pengusaha furnitur kelas kecil-menengah yang fokus mengekspor hasil produksinya di bandingkan menjual di pasar dalam negeri.

HASIL OBSERVASI

Sejarah CV. Dbest Furniture

CV. Dbest Furniture terletak di Jl. Imogiri Barat KM.9, Bantul, DI Yogyakarta, Indonesia. Perusahaan ini merupakan perusahaan ekspor yang bergerak di bidang furniture sejak tahun 2009. Pendapatan yang dihasilkan perusahaan sepenuhnya dari

kegiatan ekspor. Perusahaan ini berdiri dilatar belakang setelah terjadi gempa di Yogyakarta pada saat itu, pemilik melihat banyak kayu terbuang yang menurutnya masih bisa dipakai. Sebagian kayu yang untuh mungkin bisa digunakan untuk bangunan dan sebagian lainnya yang sudah dimakan rayap menurutnya masih memiliki nilai tambah yang masih bisa meningkat tajam, karena bagian dalam dari kayu tersebut masih bagus. Berawal dari hal tersebut pemilik mempunyai slogan “Merubah Kayu Bakar menjadi Dolar”.

Modal awal yang digunakan pemilik sebesar Rp.25.000.000. Modal tersebut digunakan untuk membeli mesin sebesar Rp.14.000.000. Karena modal yang terbatas pemilik membeli mesin dari pengrajin atau pabrik kecil yang sudah tutup dan sisa modal tersebut digunakan untuk biaya operasional. Sedangkan untuk bahan baku sendiri pemilik mendapatkannya dari suplier dengan cara hutang. Perusahaan ini sekarang memiliki omset 90 ribu US dolar per bulan dengan target 4-15 kontainer keluar per bulan dengan 22 negara tujuan.

Sampai saat ini perusahaan masih konsisten untuk menyediakan furniture dari kayu daur ulang. Furniture ini dirancang secara khusus dan artistik serta mempunyai kualitas yang tinggi. Bahan baku yang digunakan adalah scrap dan sisa kayu. Bahan baku tersebut mereka peroleh dari Jawa Timur. Scrap dan sisa kayu yang membuat furniture lebih artistik dan unik. Konsep yang digunakan dianggap sebagai “aksi hijau” karena berupa daur ulang dan menggunakan kembali kayu yang sudah tidak terpakai. Jenis scrap dan sisa kayu yang digunakan adalah jenis kayu jati.

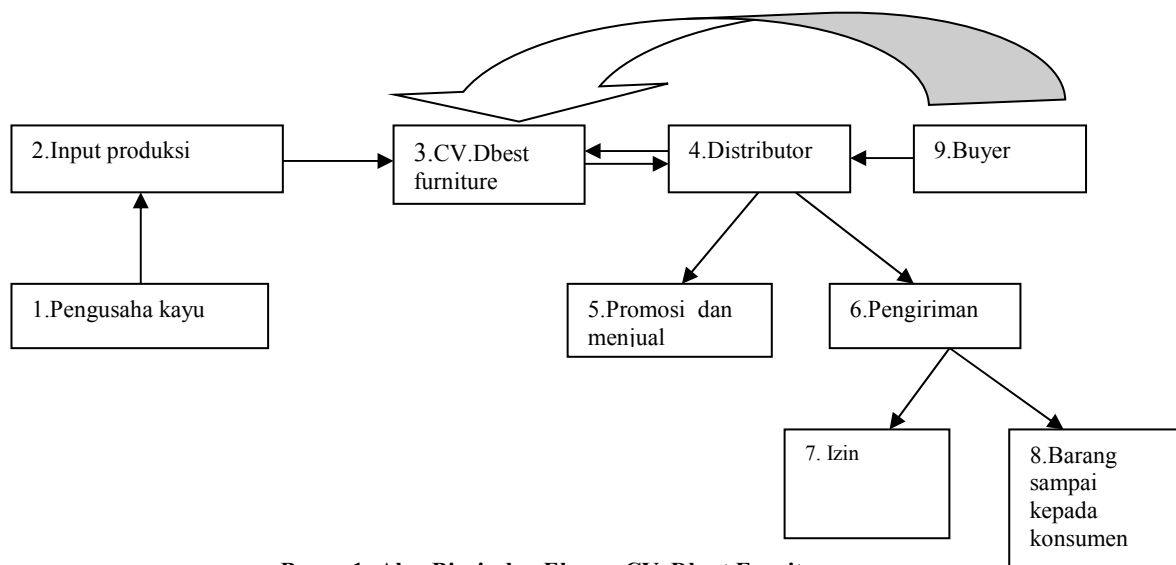
Proses pembuatan furniture menggunakan mesin manual yang dioperasikan oleh tenaga kerja berpengalaman serta dipadukan dengan unsur seni. CV. Dbest Furniture memiliki 40 tenaga

kerja yang berasal dari daerah sekitar perusahaan mereka berada. Mereka juga memiliki Sub-kontrak tenaga kerja diluar untuk membantu produksi barang mereka.

CV. Dbest Furniture telah mendapatkan sertifikasi “label hijau” atau SVLK (Sistem Verifikasi Legalitas Kayu) dari pemerintah Kehutanan Indonesia dengan jumlah 059-LVLK-009-IDN. SVLK sendiri adalah sebuah sistem di Indonesia yang didesain untuk menverifikasi legalitas produk-produk kayunya. Jadi tidak heran jika perusahaan ini sudah melakukan kegiatan ekspor di berbagai negara seperti Amerika, Eropa, Australia, Afrika, Jerman, dan Prancis.

CV. Dbest Furniture merupakan perusahaan padat karya yang berkaitan dengan Teori Keunggulan Komparatif (theory of comparative advantage) merupakan teori yang dikemukakan oleh David Ricardo. Hal ini bisa dilihat dengan jumlah karyawan yang banyak mereka dapat menghasilkan furnitur yang relatif unik dengan kualitas yang baik, selain itu mereka memiliki keunggulan komparatif terhadap perusahaan furniture yang ada di Indonesia dengan mendaur ulang kayu bekas menjadi produk yang memiliki kualitas, nilai seni, dan harga yang tinggi.

Kegiatan Ekspor CV. Dbest Furniture



Bagan 1: Alur Bisnis dan Ekspor CV. Dbest Furniture

Keterangan :

1. CV. Dbest furniture mendapatkan kayu dari pengusaha kayu yang ada di kota jepara
2. Input produksi merupakan tenaga kerja dan bahan baku
3. CV.Dbest furniture memproduksi barang
4. CV.Dbest furniture mengirimkan hasil produksinya kepada distributor yang berada di singapura
5. Pihak distributor mempromosikan dan menjual produk CV.Dbest furniture kepada buyer
6. Distributor mengirimkan barang kepada buyer
7. Pengurusan izin pengiriman dilakukan oleh distributor yang ada di singapura
8. Barang sampai kepada buyer
9. Buyer bisa langsung membayar kepada CV.Dbest furniture

CV. Dbest Furniture memiliki kerjasama dengan pihak pemasaran Singapura dalam melakukan kegiatan ekspornya. Kerjasama ini dilakukan CV. Dbest Furniture untuk meminimalisir dana yang keluar untuk proses pemasaran. Perusahaan ini hanya fokus pada produksi sedangkan proses manajemennya diatur oleh Singapura. Mitra dagang Singapura melakukan layanan promosi, pemesanan dan pembayaran atas produk yang sudah diproduksi dan di ekspor oleh CV. Dbest Furniture. Pembeli biasanya order lewat Singapura setelah diadakannya pameran, selanjutnya mitra dagang Singapura melakukan pemesanan pada pihak perusahaan dan pihak perusahaan memproduksi, kemudian barang produksi langsung dikirimkan ke pembeli.

Selain itu untuk sistem pembayaran perusahaan bekerja sama dengan Singapura, dikarenakan pasar luar negeri masih kurang percaya kepada Indonesia, jadi pembeli melakukan sistem pembayaran kepada pihak Singapura kemudian dari Singapura memberikan pembayaran kepada pihak perusahaan. Singapura memperoleh *fee* sebesar 8%.

Pembayaran oleh pembeli bisa dilakukan dengan DP terlebih dahulu, selanjutnya ketika perusahaan sudah memiliki berkas ekspor *copy* B/L (*Bill of Lading*), perusahaan dapat kekurangan bayar kepada pembeli. Proses promosi dilakukan oleh Singapura yang memiliki kerjasama yang baik dengan negara-negara lain sehingga memudahkan mereka untuk melakukan promosi. Mereka juga memberikansampel untuk pembuatan furnitur setiap tahunnya.

Proses ekspor sendiri dimulai dari pembeli menurunkan PO (*purchasing order*) selanjutnya mereka mengajukan *schedule* (jadwal) pengiriman ke pelayaran, dan setelah melalui proses tersebut perusahaan

langsung melakukan ekspor. Furniture yang diekspor berupa furnitur perlengkapan rumah tangga dan kamar tidur. Mereka menerima pesanan berdasarkan pemesanan dikarenakan perusahaan tersebut perusahaan *made by order* mereka tidak menyediakan stok di perusahaannya.

Mereka biasa mengekspor barangnya ke wilayah Amerika, Eropa, Australia, Afrika, Jerman, dan Prancis, mereka jarang mengekspor ke wilayah Asia dikarenakan spesifikasi kayu yang mereka miliki kurang diminati oleh warga Asia. Ekspor terbesar berasal dari negara Eropa, barang yang mereka beli biasanya berupa meja. CV. Dbest Furniture bisa dikatakan sebagai *supplier* karena sebagian besar pembelinya akan menjual kembali barang tersebut.

Perkembangan ekspor CV. Dbest Furniture mengalami fluktuasi. Mereka mengalami peningkatan jumlah permintaan pada bulan Juni-Juli, selanjutnya pada bulan Desember-Januari mereka mengalami penurunan permintaan dikarenakan bertepatan dengan hari Natal dan tahun baru. Hal itu mengakibatkan kerugian bagi perusahaan karena mereka masih harus membayar upah karyawan yang bekerja pada bulan-bulan tersebut, tetapi penerima pemesanan turun. Dalam mengatasi permasalahan tersebut, perusahaan selalu memiliki biaya darurat untuk itu.

Untuk tarif ekspor sendiri dikenakan kepada pembeli, perusahaan ini menggunakan metode FOB (*freight on board*) shipping point dimana biaya perjalanan dari pabrik ke pelabuhan ditanggung perusahaan, ketika sudah naik kapal, berlayar dan sampai ke negara tujuan biaya ditanggung pembeli. Selanjutnya barang yang sudah sampai diterima oleh *forwarder*. *Forwarder* yang ada di Indonesia dengan *forwarder* dinegara tujuan memiliki hubungan kerja sama.

Produksi furniture di CV. Dbest Furniture masih membatasi produksinya karena mereka bukan menggunakan teknologi yang canggih tetapi masih manual. Bahan baku yang mereka dapatkan sedikit sulit untuk diolah. Sebelum proses produksi dilakukan, perusahaan menanyakan kemampuan tenaga kerjanya mengenai jumlah produksi dan jangka waktu pembuatannya. Perusahaan tersebut juga memiliki jangka waktu pemesanan 55 hari dengan pembeli. Mereka memiliki target produksi 6 kontainer setiap bulannya.

KENDALA EKSPOR

Kendala ekspor yang pertama mengenai bahan baku. Hampir 95% kendala dikuasai oleh bahan baku. Tingkat kekeringan kayu membuat dilema para pengusaha furnitur. Seiring berjalan waktu pengusaha-pengusaha baru muncul dan mendobrak pasar ekspor yang sudah dijalankan oleh pengusaha lama, hal ini tentu saja dapat menurunkan jumlah ekspor dari setiap perusahaan. Semakin banyak perusahaan furniture yang membuat barang produksi serupa. Dulu pada saat pameran hanya 10% perusahaan yang memiliki barang yang sama tetapi sekarang hampir 70% semua mempunyai barang seperti itu dan menggunakan bahan itu. Hal itu tentu saja berdampak pada bahan baku yang ada, bahan baku akan semakin berkurang bahkan habis nantinya. Namun yang disayangkan, adanya persaingan yang tidak sehat di dalamnya. Beberapa perusahaan menjual barang produksinya dengan harga yang lebih rendah dan dibawah standar yang jelas akan merugikan perusahaan lain.

Pemerintah mempunyai tujuan bagus untuk SVLK (Sertifikat Verifikasi Legal Kayu). Namun meskipun CV. Dbest Furniture sudah memperoleh SVLK dari pemerintah, mereka masih keberatan dengan kebijakan pemerintah tentang penggolongan

barang yang nantinya diberlakukan nomor seri terhadap barang ekspor dan berkaitan dengan pajak. Peraturan tersebut dianggap menghambat proses bisnis dan ekspor perusahaan.

PEMBAHASAN / DISCUSSION

Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan, perusahaan CV. Dbest Furniture memiliki potensi pengembangan usaha yang baik di pasar internasional. Dengan menjalin kerja sama dengan mitra lokal dan luar negeri, perusahaan mampu mengekspor produk furnitur untuk kelengkapan rumah tangga ke-22 negara, yang pada umumnya negara di wilayah Eropa. Pengembangan usaha ini membuka peluang kerja untuk warga sekitar dengan total pegawai mencapai 100 orang. Hal ini dapat dilihat dari tenaga kerja mereka yang semuanya berasal dari daerah sekitar perusahaan berada. Produk yang dihasilkan sangat menarik. Keunggulan perusahaan dengan melakukan produksi furnitur dari kayu daur ulang, mampu menghasilkan produk akhir dengan jual yang tinggi di pasar internasional. Konsumen mancanegara merasa puas dengan kualitas produk dan proses produksi yang ramah lingkungan. Namun, perusahaan tetap mencermati tantangan pengembangan usaha karena terus meningkatnya persaingan usaha dan kompetisi harga di pasar. Dalam menghadapi tantangan tersebut, perusahaan memiliki strategi utama untuk terus menjaga kepuasan pelanggan dengan cara menjaga dan meningkatkan kualitas produknya dengan sistem produksi yang ramah lingkungan.

REKOMENDASI

Dari hasil observasi yang dilakukan, perusahaan CV. Dbest Furniture diharapkan membuka perdagangan di dalam negeri dan mengenalkan produk kayu daur ulangnya kepada masyarakat Indonesia. Selain itu

perlunya sistem yang baik yang diberikan pemerintah untuk mengatasi persaingan harga yang tidak sehat.

DAFTAR PUSTAKA

Hutabarat, Roselyne. 1997. Transaksi Export Import. Jakarta: Erlangga
Krugman, Paul R dan Maurice Obstfeld. Ekonomi Internasional. Jakarta Barat: Indeks
Soepriyono Andhibroto. 1992. Letter of Credit: Dalam Teori dan Praktek. Semarang: Dahara Prize
Ambunan, Tulus T.H. 2005. Implikasi dari Globalisasi/Perdagangan Bebas Dunia Terhadap Ekonomi Nasional (sebuah makalah).

Stiglitz, Joseph E. 2003. Globalisasi dan Kegagalan Lembaga-Lembaga Keuangan Internasional. Editor Adi Susilo, SE, MM. Jakarta; PT. Ina Publikatama.
Badan Pusat Statistik, (2016), diakses dari https://yogyakarta.bps.go.id/website/brs_ind/brsInd-20160201115102.pdf
Menteri Perindustrian. 2011. Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia No: 90/M-IND/PER/11/2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 119/M-IND/PER/10/2009 Tentang Peta Panduan (Road Map) Pengembangan Klaster Industri Furniture. Jakarta. diakses dari <http://www.kemenperin.go.id>

LAMPIRAN

